

Innovación y Emprendimiento

Factores limitantes del ciclo emprendedor

Clase 6



INTRODUCCIÓN

En el ecosistema emprendedor, los recursos clave son los elementos esenciales que permiten a los emprendedores transformar ideas en negocios sostenibles. Estos recursos incluyen el capital financiero, el conocimiento técnico, el talento humano, las redes de contacto y el acceso a infraestructura tecnológica. Su disponibilidad y su correcta gestión son determinantes para superar los desafíos que surgen en cada etapa del ciclo emprendedor, desde la ideación hasta la consolidación del negocio.

El acceso a estos recursos suele estar limitado por diversos factores estructurales, sociales y personales. Las barreras de entrada y salida, junto con los factores internos, como la gestión y el liderazgo, pueden frenar el crecimiento de los emprendimientos. Esta clase se enfoca en analizar los principales obstáculos que enfrentan los emprendedores, con el objetivo de comprender cómo afectan el ciclo emprendedor y qué estrategias pueden implementarse para superarlos.

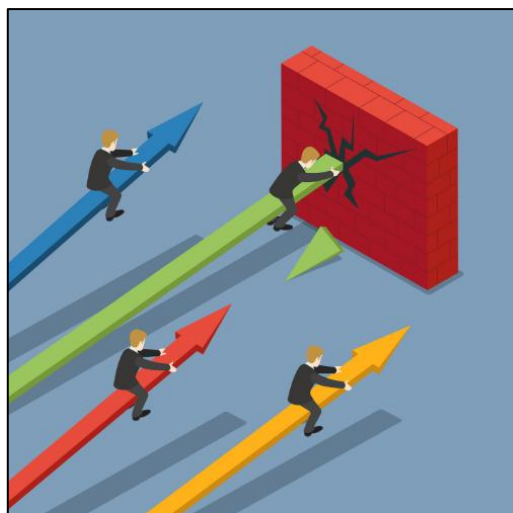
Clase 6. RDA 1: Comprende los principios básicos de innovación y emprendimiento para identificar sus aplicaciones en el campo de la negociación y ventas.

6. Factores limitantes del ciclo emprendedor

6.1. Barreras de entrada: financieras, legales y competitivas

Las barreras de entrada son obstáculos que dificultan el ingreso de nuevos competidores a un mercado. Estas pueden ser de tipo financiero, legal o competitivo. Las barreras financieras incluyen los altos costos iniciales de inversión, como la adquisición de maquinaria, licencias, infraestructura y capital de trabajo. En Ecuador, muchos emprendedores enfrentan dificultades para acceder a financiamiento, lo que limita su capacidad de iniciar negocios (Villavicencio, 2025).

Figura 1. Obstáculos en el emprendimiento



Nota. Imagen referente a los obstáculos del emprendimiento. Tomado de <https://www.freepik.es/>

Las barreras legales se refieren a los requisitos normativos y burocráticos que se deben cumplir para establecer una empresa. Incluyen trámites de registro, licencias, permisos y regulaciones fiscales. Según Faster Capital (2025), las regulaciones gubernamentales y la burocracia dilatan el proceso de autorización, elevan los riesgos legales y desincentivan la entrada de nuevos actores.

Las barreras competitivas se manifiestan en mercados dominados por empresas consolidadas que poseen economías de escala, lealtad de marca y acceso exclusivo a canales de distribución. Estas ventajas dificultan que los nuevos emprendimientos puedan competir en igualdad de condiciones. Porter, en 1980, identificó estas barreras como parte de las cinco fuerzas que determinan la intensidad competitiva de una industria (EAE Business School, 2022).

Figura 2

Barreras competitivas

Nota. Imagen referente a las barreras competitivas. Tomado de <https://www.freepik.es/>

Las barreras competitivas de Michael Porter son:

1. Clientes o compradores
2. Proveedores
3. Sustituir productos o servicios
4. Competidores actuales
5. Nuevos participantes



Figura 3

Las cinco fuerzas de Michael Porter



Nota. Imagen referente a las barreras competitivas. Fuente: Carter (2025)

- **Poder de los clientes (o compradores):** se refiere a la capacidad de los clientes para influir en los precios y las condiciones del mercado. Si los clientes tienen un alto poder, pueden forzar a las empresas a reducir los precios o a ofrecer más valor.
- **Poder de los proveedores:** describe la influencia que los proveedores pueden ejercer sobre la industria; por ejemplo, aumentando el precio de las materias primas.

- **Amenaza de sustitución:** la posibilidad de que los clientes opten por productos o servicios diferentes para satisfacer la misma necesidad. Por ejemplo, para muchos usuarios las cámaras de los teléfonos móviles han sustituido a las cámaras digitales.
- **Amenaza de nuevos participantes:** la posibilidad de que nuevas empresas entren al mercado y compitan por la cuota de mercado. Las barreras de entrada (como la alta inversión inicial) pueden disuadir a nuevos competidores.
- **Rivalidad entre competidores actuales:** la competencia entre las empresas que ya operan en el mercado. Esto puede manifestarse en guerras de precios, publicidad intensiva o innovación constante.

Superar estas barreras requiere estrategias como la diferenciación de productos, la innovación, la búsqueda de nichos de mercado y el aprovechamiento de tecnologías emergentes. Además, el acompañamiento institucional y el acceso a programas de incubación pueden facilitar el proceso de entrada al mercado (Faster Capital, 2025).

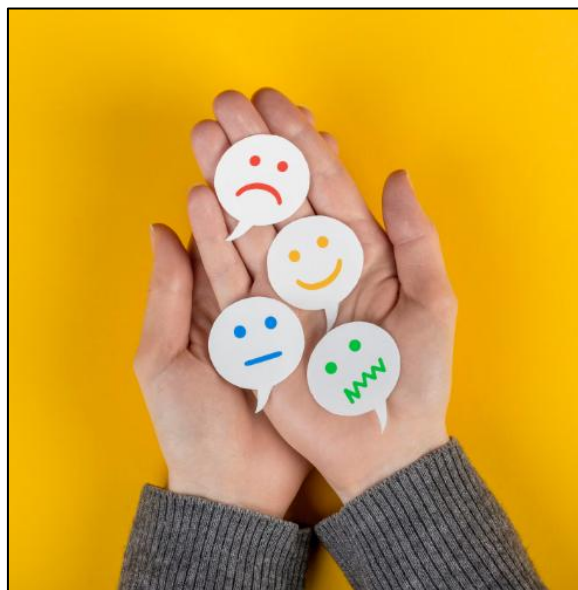
6.2. Barreras de salida y riesgos de abandono

Las barreras de salida son los obstáculos que dificultan que una empresa abandone un mercado o cierre sus operaciones. Estas pueden ser económicas, emocionales o estratégicas. Las barreras económicas incluyen los costos de liquidación, indemnizaciones laborales, pago de deudas y obligaciones fiscales. En Ecuador, muchas pymes enfrentan dificultades para cerrar operaciones debido a estos costos (EAE Business School, 2022).

Las barreras emocionales están relacionadas con el apego personal al negocio, el legado familiar o el esfuerzo invertido en su creación. Estas emociones pueden llevar a los emprendedores a mantener negocios no rentables, prolongando su permanencia en el mercado a pesar de las pérdidas. Este fenómeno es común en emprendimientos familiares, donde el cierre se percibe como un fracaso personal (EAE Business School, 2022).

Figura 4

Barreras emocionales



Nota. Imagen referente a las barreras emocionales. Tomado de <https://www.freepik.es/>

Para Villavicencio (2025), las barreras estratégicas se presentan cuando las empresas deciden mantener una presencia mínima en el mercado, para evitar que competidores ganen terreno. Esta estrategia puede ser contraproducente si no se acompaña de una reestructuración efectiva. En Ecuador, algunas empresas optan por mantener operaciones limitadas en sectores no rentables, lo que afecta a su sostenibilidad.

Identificar y superar las barreras de salida es fundamental para evitar el desgaste financiero y emocional. Los emprendedores deben evaluar constantemente la viabilidad de sus negocios y considerar opciones como venta, fusión o transformación del modelo de negocio, para adaptarse a nuevas oportunidades (EAE Business School, 2022).

6.3. Factores internos: gestión, liderazgo y experiencia.

Los factores internos son aquellos que dependen directamente del emprendedor y su equipo. Una gestión deficiente, falta de planificación estratégica y ausencia de un plan de negocio son causas comunes de fracaso. En Ecuador, el 80 % de los

emprendimientos fracasa antes de los cinco años, y el 90 % no llega a los 10 años (Eslava, 2024).

Para Eslava (2024), el liderazgo es otro factor clave. Un líder emprendedor debe tener visión, capacidad de adaptación, habilidades de comunicación y gestión de equipos. El liderazgo efectivo permite tomar decisiones estratégicas, motivar al equipo y enfrentar la incertidumbre del mercado. En entornos emergentes, como el ecuatoriano, el liderazgo transformacional puede marcar la diferencia entre éxito y fracaso.

Figura 3

Liderazgo



Nota. Imagen referente a los negocios. Tomado de <https://www.freepik.es/>

La experiencia en el sector también influye significativamente. Los emprendedores con conocimientos técnicos y experiencia previa tienen mayor capacidad para identificar oportunidades, gestionar riesgos y tomar decisiones acertadas. La falta de experiencia puede llevar a errores estratégicos, mala gestión financiera y desconocimiento del mercado (Eslava, 2024).

Según Eslava (2024), para fortalecer estos factores internos es fundamental invertir en formación empresarial, buscar mentorías, rodearse de talento capacitado y fomentar una cultura organizacional basada en la innovación y la mejora continua. Las universidades y centros de emprendimiento juegan un papel clave en este proceso.

ENLACES DE COMPLEMENTO

- ✓ **Título del enlace relacionado:** Barreras de entrada
- ✓ **Descripción del enlace relacionado:** YouTube – video en español que las barreras de entrada a las que se enfrenta un negocio. Publicado por: IFEKO, 2021.
- ✓ **Enlace:** <https://www.youtube.com/watch?v=EWapa84CoYg>
- ✓ **Título del enlace relacionado:** Rompiendo barreras de entrada en la competencia del mercado
- ✓ **Descripción del enlace relacionado:** publicación en el sitio web de FASTER CAPITAL (publicada el 8 de mayo de 2025) que habla acerca de las barreras de entrada en la competencia del mercado
- ✓ **Enlace:** <https://fastercapital.com/es/contenido/Rompiendo-barreras-de-entrada-en-la-competencia-del-mercado.html>

REFERENCIAS CITADAS EN LA CLASE 6

Carter, P. (2025). *Heflo*. Retrieved from <https://www.heflo.com/blog/examples-of-barriers-to-entry>

EAE Business School. (2022). *EAE*. Retrieved from <https://retos-directivos.eae.es/barreras-de-salida-que-son-y-algunos-ejemplos/>

Eslava, M. (2024). *Miguel Eslava*. Retrieved from <https://www.migueleslava.com/emprendimiento-y-desarrollo-de-negocios/factores-que-influyen-en-el-exito-de-un-emprendimiento/>

Faster Capital. (2025). *Faster Capital*. Retrieved from <https://fastercapital.com/es/contenido/Rompiendo-barreras-de-entrada-en-la-competencia-del-mercado.html>

Villavicencio, B. (2025). Emprendimiento y crecimiento económico en Ecuador: análisis de factores sociales, políticos y tecnológicos. *Gestio et Productio*, 7(12), 221-2240. Retrieved from <https://doi.org/10.35381/gep.v7i12.213>

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Barreras de entrada. Obstáculos financieros, legales o competitivos que dificultan el ingreso de nuevos actores a un mercado.

Barreras de salida. Factores que impiden o dificultan que una empresa abandone un mercado, incluyendo costos económicos, emociones personales y estrategias empresariales

RECURSOS DE PROFUNDIZACIÓN

- ✓ **Título del recurso relacionado:** Caso práctico empresarial: Emprendimiento en el sector tecnológico en Guayaquil.
- ✓ **Descripción del recurso:** este estudio analiza cómo los factores sociales, políticos y tecnológicos afectan la creación y sostenibilidad de emprendimientos en Ecuador, con base en encuestas a 200 emprendedores de diversos sectores.
- ✓ **Desarrollo del caso de estudio**

Caso de estudio: Emprendimiento en el sector tecnológico en Guayaquil

Un grupo de jóvenes emprendedores en Guayaquil lanzó una plataforma digital para conectar pequeños productores agrícolas con consumidores urbanos. A pesar de tener una propuesta innovadora, enfrentaron barreras de entrada –como la falta de financiamiento, trámites legales complejos y competencia de grandes cadenas–. Además, la falta de experiencia en gestión y liderazgo dificultó la escalabilidad del proyecto.

A medida que el emprendimiento avanzaba, los fundadores se enfrentaron a una curva de aprendizaje empinada en cuanto a la gestión empresarial. La falta de experiencia en administración financiera y planificación estratégica provocó desequilibrios en el flujo de caja y dificultades para establecer precios competitivos. Además, la ausencia de un liderazgo claro generó conflictos internos en la toma de decisiones, lo cual ralentizó el



desarrollo de la plataforma y afectó la moral del equipo. Estos factores internos evidenciaron la necesidad de formación continua y asesoría especializada para fortalecer las capacidades gerenciales del equipo emprendedor.

Por otro lado, el entorno competitivo representó un desafío constante. Grandes empresas del sector agroalimentario comenzaron a implementar soluciones digitales similares, esto obligó al emprendimiento a redefinir su propuesta de valor. La presión del mercado y la falta de recursos para invertir en marketing digital y posicionamiento estratégico pusieron en riesgo la continuidad del proyecto.

Sin embargo, gracias a la colaboración con universidades locales y al acceso a programas de incubación, lograron mejorar su modelo de negocio, incorporar herramientas de análisis de datos y establecer alianzas con cooperativas agrícolas, eso les permitió mantenerse activos y explorar nuevas oportunidades de crecimiento.

Preguntas para resolver del caso de estudio

1. ¿Qué barreras de entrada enfrentaron los emprendedores y cómo afectaron el desarrollo inicial del proyecto?
2. ¿Qué factores internos influyeron en la dificultad para escalar el emprendimiento?
3. ¿Qué estrategias podrían implementarse para superar las barreras de salida en caso de que el negocio no sea sostenible?



La excelencia no se improvisa

síguenos

